

明年或可直接刷 iPhone 付款

在美国落地快一年后，苹果移动支付 Apple Pay“入华记”似乎开启了倒计时。近日，关于苹果移动支付系统 Apple Pay 明年 2 月入华的消息铺天盖地，引发各界关注。尽管此次入华传言能否最终成真仍需拭目以待，但国内移动支付市场的战局升温已毋庸置疑。

或春节前后入华

《华尔街日报》援引知情人士报道称，苹果计划明年 2 月初在中国推出移动支付系统 Apple Pay，具体时间有可能是中国的农历新年前后。同时，在苹果最新的开发包中，看见了银联的最新标识。

无独有偶，彭博社也援引内部人士称，关于 Apple Pay 入华一事，苹果已经与中国银联达成初步协议，银联将允许苹果支付通过旗下销售终端（POS 机）完成交易。协议细节还未最终敲定，仍处于等待银行方面反馈的阶段。

目前，无论是苹果公司、中国银联还是中国工商银行等四大银行，均表示对此事不予置评。记者致电中国银联某高层领导，该高层透露，目前关于 Apple Pay 入华的相关配套设施和系统调配工作已基本完成，如协议最终敲定公布，市场用户随即便可体验 POS 机刷 iPhone 付款。

2014 年 9 月，苹果公司在新品发布会上发布了 Apple Pay 手机支付功能。现场演示中，用户只需将手机靠近刷卡机，验证一下指纹即可完成支付，整个过程仅需不到 1 分钟。同年 10 月，Apple Pay 在美国正式上线。今年 7 月，Apple Pay 进入英国市场，11 月中旬在加拿大和澳大利亚使用。

就在苹果支付在国际市场上开疆扩土之时，中国庞大的移动支付市场也在实现爆

发式的增长。据央行数据显示，中国去年移动支付交易规模达到了 22.6 万亿元人民币，同比增长 134%。2015 年第三季度移动支付业务 45.42 亿笔，金额 18.17 万亿元，同比分别增长 253.69% 和 194.86%。

苹果支付的实体苹果技术服务（上海）有限公司已在上海自贸区注册。据工商资料显示，该公司注册资本为 1340 万美元，为外国法人独资公司。经营范围包括：支付领域的技术服务、技术咨询、系统集成；软件（教育软件、出版物除外）的设计、制作，销售自产产品，自有技术成果转让等。

一波三折为哪般

从去年末到今年，关于苹果支付入华的消息不绝于耳，但似乎总是“只闻楼梯响，不见人下来”。关于苹果支付入华，为何如此“一波三折”，业内有多种解读。

一位不愿具名的银行分析师认为，部分银行认为目前支付宝和微信支付，虽然厮杀严酷，但目前基本完成了用户的“普及教育”，在中国市场的渗透应用已颇为广泛，这让后来者——Apple Pay 的吸引力有限；此外，银行、银联及 Apple Pay 之间每笔支付交易的佣金比例如何商定，亦是银行决定是否接受 Apple Pay 不可忽视的影响因素之一，直接关系到和银联、国内银行的合作程度。

苹果对 Apple Pay 在中国将如何收取手续费，虽然目前还不得而知，但在美国，所有的第三方结算平台都会向用户收取一定交易费用。公开资料显示，Apple Pay 在美国向每笔信用卡交易收取 0.15% 的费用，同时向银行抽成 1%。在澳大利亚，Apple Pay 对每笔交易抽成 0.15%，向银行抽成 0.5%。以当下 Apple Pay 在美国的推广模式来看，不排除在进驻我国后，将采取诸如返现、折扣这样

的优惠活动抢滩用户。

数据显示，我国已成为苹果 iOS 设备最重要的市场。按照苹果公司最新财报显示，在我国手机市场，苹果 iOS 设备的销售收入同比增长了 87%，按照整体销售收入而言，增长幅度则达到 99%。

“面对中国庞大的市场，苹果支付欲进入华或将做出更多的妥协和让步，比如：遵循中国相关部门的要求，把服务器放在中国等。”电信分析师付亮在接受记者采访时表示，“苹果支付相比国内的支付宝和微信，其优势也有一定的局限性。作为后来者，即使有强大的苹果手机用户群体，如何改变用户已有的使用习惯，抢滩已经被瓜分的移动支付市场，苹果恐怕仍需努力闯关。”

众所周知，中国银联是中国最大的支付和结算网络，业内有一种声音认为，Apple Pay 入华或有助于银联和银行抵御第三方支付服务提供商，如阿里巴巴和腾讯等。更有网友调侃：“两个看着支付宝和微信支付牙痒痒的小伙伴，将联手进行一次大规模的逆袭。”

能否后来居上

即使与银联达成了合作意向，想要抢滩国内的移动支付市场，恐仍需面临来自银行、商户和用户方面的挑战。银行顾虑的主要是 POS 机的升级费用（结算银行承担）和佣金手续费（商户、银行承担）；而普通用户在意的则主要是易用性和安全性。

通过疯狂的圈地跑马烧钱，以支付宝和微信为代表的移动支付方式，终于近乎全方位地重塑了消费者的支付习惯。Apple Pay 能否后来居上？对此，记者简单梳理了一下三者的使用步骤。

支付宝付款需要四步：以 iPhone 6s 为

例，Touch ID 解锁—打开支付宝—选择付款—给收银员扫描；微信支付需要六步：Touch ID 解锁—打开微信—点“我”—点“钱包”—点“刷卡”—给收银员扫描；Apple Pay 只需要一步：把解锁手指放在 Touch ID 上，拿着苹果手机靠近 POS 机，一步完成支付。而用 Apple Watch 进行支付，更是只需抬手一扫。

虽然表面上 Apple Pay 最快捷、最省事，但这建立在几个必要条件的基础上：第一，所用手机须是 iPhone 6s 或 6s plus，或以上级别的苹果手机；第二，支付场景须具备支持 NFC 技术的 POS 机。这两个条件看似简单，但在被二维码侵袭的各商场店铺，支持 NFC 技术的 POS 机仍面临规模不小的普及之路。

虽然拥有数量可观的粉丝用户群体，但苹果支付进入中国市场的前景在业内人士看来恐没有那么乐观。中国移动公司研究员郁文清告诉记者：“用户的使用习惯最难改。在支付宝初显一家独大趋势的时候，微信支付之所以能够从中分得一杯羹，大多源于微信强大的账号链和生态圈。苹果的 NFC 技术和指纹技术并不是特别前沿领先的技术，现在大多国产手机也可以指纹解锁，微信支付、支付宝也可以把指纹技术应用在支付领域。但苹果的 Apple ID 用户链想建立起来，恐怕没那么容易。同时，像微信和支付宝那样去每条街、每家商铺进行地推，苹果或面临水土不服的可能。”

郁文清个人预计，在接下来的两至三年，Apple Pay 在中国移动支付市场的占比最多或有 10% 左右。“当然，按照目前国内智能手机用户的体量来说，10% 也有近 5000 万用户，相比美国市场也是相当可观的。”

（范晓）

阅读数码通讯信息

感受时尚智能生活

欢迎刊登IT/通讯广告

咨询电话:0394-8599377 13839451901 13592220023